

证券代码：000876

证券简称：新希望

新希望六和股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他_____		
参与单位名称及人员姓名	序号	单位名称	人员姓名
	1	彬元资本	周 平
	2	彬元资本	钱 璎
	3	彬元资本	肖 璐
时间	2020 年 9 月 17 日下午		
地点	四川省成都市锦江工业园区金石路 376 号 3 号楼会议室		
上市公司接待人员姓名	新希望六和股份有限公司副总裁兼财务总监 王述华 新希望六和股份有限公司董事办研究专员 邓 波		
投资者关系活动记录(含行程及沟通内容)	一、王述华副总裁介绍公司最新经营情况 （一）饲料业务：饲料业务目前仍然是公司的主要支柱。今年销量目标是 2200 万吨，比全国第二名多 1.5 倍，在全球排第二。到 2021 年，我们目标是实现 3000 万吨，可以在全球排第一。饲料的盈利，2020 年上半年吨均盈利是接近 90 元/吨。全年预计外销量 1800 万吨，内销料 400 万吨。2021 年外销量目标 2000-2200 万吨，未来 2-3 年，预计外销量达到 2500-3000 万吨，吨均盈利目标超过 100 元。 （二）禽养殖业务：国内的禽产业从 2012 年起，一直处于波动趋势。波动的原因主要还是在于国内对于禽产业的布局特征决定的，从种禽、养殖、屠宰到深加工，每一段都较为脱节。今年，新希望禽产业整体不是很好，有国内供过于求的原因，还受国外疫情影响，鸭毛的出口受限，最终导致上半年利润下降了 2 个亿，如疫情好转后，国外市场不排除会报复性反弹的可能性。但上半年禽产业在养殖端和销售端的转型是很成功的。		

（三）猪养殖业务：截至 2020 年 6 月底，公司已投入运营的项目产能达 1,800 万头，建设中且预计按下半年 9.30 节点可竣工的项目产能为 1,200 万头，公司固定资产和在建工程余额比去年底增加 67.10%，另有筹建中且预计按明年上半年 3.17 节点可竣工的项目产能为 1,000 万头，以及已完成土地签约或储备的项目产能为 3,000 万头，理论可达的最大产能已超过 7,000 万头。

截至 8 月底，公司种猪存栏超过 160 万头，其中能繁母猪 80 万头、后备母猪 80 万头；GGP/GP 超过 20 万头（GGP 为 1 万头，GP 超 20 万头）、父母代猪 140 万头（父母代能繁超 70 万头）。预计到今年底，公司种猪存栏将超过 250 万头，其中能繁母猪 150 万头、后备母猪 100 万头。

（四）食品业务：食品业务是公司长期转型发展的方向。上半年对食品业务组织架构优化调整，成立食品产业发展指挥部，加强食品板块各单元的协同发展。现在主要还是在不断迭代研发新产品，寻找和打造爆品，也在朝新型渠道转型，更关注销量、营收的增长，市场的开拓，先发展起来，暂时不追求很高的利润。

二、问答交流

Q1：您从联想来到新希望，希望带来的最大改变是什么？

A：最大的愿望，就是让全体系的人能看同一块运营数据，建立起一套强运营的体系，从效率提升的角度看，即使只是把现有的资源用足，也还有很大的空间。

Q2：怎么看公司这几天的股价走势？

A：影响着公司近期股价走势的因素，我们认为：除了目前市场对于猪周期的认知差异和一些“非理性的认识”引起的行业整体性的回调以外，还有一个因素是公司总裁的离任带来了一些市场的传闻。当然，股价的走势还与市场客观存在的各种因素相关的。

虽然近几个月全国生猪存栏指数、能繁母猪存栏指数环比增长，但主要系三元回交的贡献，我们认为长期产能仍有较大缺口。

	新一任的总裁张明贵先生过去 6 年担任新希望集团的地产总裁，带领地产板块实现了跨越式的发展，具有很强的经营能力、学习能力和整合内外部资源的能力。对于促进上市公司发展，有很好的帮助作用，体现了集团对上市公司的重视。 Q3：禽产业这几年的成本是怎么样的？ A：传统的合同养殖模式下，禽产权是农户的，这种模式的养殖利润一般是没有多少，所以只有屠宰环节的利润，常年一般就是在 0.5 元/只的利润。现在就是要赚养殖端的利润，对于贡献利润的空间来说是非常大的。今年是有大概 14%是自己养的，明年预计有 50%自养。近两年，公司一方面坚持战略方向，继续加强养殖基地建设，另一方面在各环节都做好提效降费、柔性经营，缓解行情的不利影响。 Q4：公司投资养殖基地，按目前的利润多少年可以收回成本？ A：按现在盈利的空间，3 年收回成本。 Q5：公司在养猪方面和其他友商比较，优劣势分别有哪些？ A：同行业的友商都是很优秀的企业，客观地和同行业的友商相比，我们的优势主要有： 1) 资金优势。我们的资产负债率属行业内较低水平，我们的授信额度较高，今年获得各种方式的融资金额 300 亿元，有充足的资金实力去发展业务。 2) 区域布局优势。由于发展养猪的历史阶段问题，大部分养猪场都在北方，而新希望近两年投资修建布局的猪场大部分设在南方，有一定的消费半径优势，同时南方也是传统的生猪输入大省，猪价高、利润高，我们会有后发先至的潜力优势。 3) 因为是最近几年发展起来的，所以很多理念、模式、包括猪场硬件设备也比较新。 我们不足的方面主要是：部分友商生猪养殖起步的早，在种猪繁育和储备方面比我们好，但我们利用我们的资金优势，繁育技术和建设效率，也正在快速地追赶上来。
--	--

Q6: 按公司的规划, 2022 年要实现 4000 万头的出栏, 请问成本如何控制?

A: 我们内部有一个标准的成本管理方法, 影响养猪成本的几百个要素, 根据影响程度分为若干个维度并全部系统化, 只要完全按照成本管控系统去执行, 标准化执行到位, 那我的成本到明年四季度肯定会做到我的目标价位 11-12 元。

从行业来看, 即使没有非洲猪瘟的影响, 行业的养猪平均成本是 14-16 元, 我们的成本线是不可能亏损的。

我们的目标就是: 只要我们 2021 年 10-12 月份, 我们的养猪自育肥成本降到理论值 11-12 元, 我们根本不用担心猪周期的影响。这是我们公司内部非常坚定的一个决策方向。

Q7: 公司新一代领导人刘畅董事长与创始人刘永好先生有哪些不同?

A: 永好老板是一个卓越的战略家和投资家, 有非常强的学习能力, 善于学习和借鉴一些成功企业的运营经验, 总结进行自身的企业实践, 通过学习把自己的事业发挥的最好。现今, 面对公司重大的战略决策, 他也会参与董事会的讨论决策, 与高管团队一起来制定战略。

刘畅董事长会更多参与到公司管理业务, 爱学习是她的最大的优点, 喜欢钻研创新的业务和点子, 给企业带来很大的创新和激情。

Q8: 公司的外资投资者持股情况怎么样?

A: 公司的外资投资人分为两块: 一块是 QFII 和 RQFII, 一块是深股通渠道的北向资金。自去年至今, 总得来说, 北向资金对公司的持股也是稳定增加的趋势。后续, 我们也会陆续增加一些英文版的定期披露材料, 通过请进来、走出去, 积极主动的创造与外资机构的沟通 and 交流, 希望能把公司的价值介绍给外资投资者。

Q9: 公司的分红政策是怎么样的?

A: 公司 2019 年度的现金分红是向全体股东每 10 股派 1.50 元。公司也制定了公司未来三年股东回报规划, 并保证公司最近三

	年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。
提供资料清单（如有）	无
日期	2020-9-17